

从“数据体检”到“刚性闭环”

——邵阳法院审判管理现代化破题记

湖南法治报通讯员 陈凌云
王荣 曾海洋

近年来，邵阳市两级法院紧扣“努力让人民群众在每一个司法案件中感受到公平正义”的目标，以“刚性”制度管住流程、管好案件、管牢权力。2023年以来，一审服判息诉率达92.77%，生效裁判服判息诉率98.79%，16项案件质量管理指标持续三年达标率100%，邵阳市中级人民法院优化营商环境工作连续三年获省政府表彰。

由“数据体检”迈向“精准施策”

邵阳中院建立“季度大会商+月度小会商+条线专项会商”三级会商体系，对16项核心指标实行“日监测、周提醒、月通报、季调度”，案件比、审限

内结案率、上诉率、发改率等数字成为反映审判运行态势的“晴雨表”。

审管办主任曾莉媛介绍，上半年发布质效通报5期、工作提示12份，数据异常的庭室和基层法院会第一时间收到预警。针对上诉案件移送时间过长等“病灶”，审管办提请院长召开专项调度会，对症下药。管理的长效在于制度“固化”。邵阳中院相继出台规范上诉案件移送、专业法官会议等制度，从立案、送达、庭审、执行各环节规范司法行为。

以“精细质检”力促质效双升

管案是审判管理的核心。邵阳中院审管办依托大数据平台实时监测审判执行主要指

标，实行每周提醒、每月通报、每季度讲评。“提示函”“预警单”成为解决问题的“助推器”。今年以来，发出工作提示函13份、预警通知书20余份，上诉案件平均移送时间下降9天，长期未结案件同比下降15.49%。

“案件质量是生命线。”审管办副主任李骥介绍，全市法院组建107名资深法官审查队伍，构建“随案评查、专项评查、双向评查、交叉评查”多位一体模式。今年以来随案评查1962件，组织自查1460件，交叉复评144件，123件被查出程序不规范、文书瑕疵等问题，均建立台账、限期整改。

管案与管人同频共振。中院本级14名办案绩效突出的员额法官晋升中层正副职，6名法官因质量不过关被通报，1名

被退额。邵阳中院将办案数量、质量、效率、效果与评先评优、晋职晋级挂钩，“既重品行，又重实绩”的导向激活了法官对案件质量精益求精的职业自觉。

用“制度笼子”锁住“权力边界”

“哥哥确实困难，当时为了斗气，把亲情抛在脑后，真不该。”一起亲兄弟因土地权属争议引发的行政案件，二审承办法官研判认为根源在土地争议未实质化解，一判了之解决不了问题，遂带领合议庭成员到武冈市杨龙村现场调解，通过耐心释法明理，兄弟俩握手言和。

2025年以来，全市法院院庭长承办案件95191件，占比69.34%，既是头雁示范也是权力

规范运行的体现。邵阳中院制定权责清单和错案追究制度，为院庭长、合议庭成员、审判辅助人员划清“责任田”；出台案件阅核机制，发挥院庭长把关纠错作用；坚持季度发改案件通报讲评，推进类案强制检索，统一裁判尺度。今年，全市法院院庭长阅核监管案件32488件，占结案数67.73%，一审刑事案件被改判率仅0.71%，全省最优。5篇案例被人民法院案例库收录。

“从‘刚性’管理到‘刚性’管案，再到‘刚性’管权，邵阳法院将以钉钉子精神推进审判管理现代化，助推审判工作现代化，努力让人民群众的司法获得感、幸福感、安全感更加充实、更有保障、更可持续。”中院党组书记、代理院长陈建新如是说。

(接 01 版)

“我们不能拿国内交易思维直接套用到海外市场，必须把目标国家的政治、法律、文化乃至宗教情况都纳入考量，用前期的合规投入换取后期的风险兜底。”凌晨说。

此外，海外知识产权侵权乱象也持续困扰中小企业——新品刚打开市场，仿冒品便快速跟风，企业想维权，在当地却连靠谱的律师都难找到。

破浪之道：

从被动防御到主动布阵

困境没有让湘企止步。面对重重风浪，湘企开始搭建合规体系、完善风控链条。路径各有不同，方向却高度一致：从被动应对转向主动布局，从个体突围转向协同作战。

针对跨境合规、关税风险、属地经营等难题，博深集团法律合规中心总经理易晓军向记者展示了企业的“内外双修”合规风控体系：海外签约当地顶尖律所，精准对接属地法律细则；国内组建专业法务团队，把控全局战略；同时依托中国贸促会、省贸促会仲裁调解机制，化解跨境商事纠纷。供应链端，博深集团创新构建“境外经贸合作区+供应链+海外仓”生态闭环，推出“境外保税仓+境内退税+监管仓前移”模式。这一组合拳将出口资金周转时长缩短三分之一，物流综合成本降幅近三成。

阳光陶瓷的遭遇则催生了另一种思考，单厂博弈永远打不赢渠道寡头。在中亚市场，阳光陶瓷计划联合多家同行建立“价格联动机制”与“客户备案制”，对同一代理商的报价实行“信息互通、底线统一”，避免被各个击破。与此同时，企业正尝试绕过单一代理商，在乌兹别

克斯坦主要城市自建展厅和批发网点，逐步培育直营渠道。“只有把渠道握在自己手里，才不会永远被别人牵着鼻子走。”阳帅说得干脆。

对犇辉科技这样的中小企业而言，自建海外仓或法务团队并不现实。钦佩告诉记者，企业正探索另一种思路：依托第三方跨境仓储服务商的标准化合约明确权责边界，在合同中逐项约定货物保管、违约追责机制、损毁赔付等条款；并通过与同行共享公共海外仓和物流服务商评价信息，以行业互助弥补个体不足。

“即便如此，企业自救只能解决局部问题。”易晓军坦言，全球化竞争是产业链、服务链、供应链的体系对抗，离不开政府赋能护航和行业抱团协同。这番感触，道出了众多出海湘企的共同心声。

事实上，这种支撑力量并非姗姗来迟——他们所需的政策赋能、法治护航与协同机制，正从愿景走向现实。而省贸促会，正是这一支撑力量的关键落点。

护航之翼：

全链条商法服务的“湖南方案”

“企业‘走出去’，最怕的不是风浪，而是不知道风浪从哪儿来。”省贸促会副会长卿晓英在接受记者采访时表示。

面对不同企业的差异化痛点，省贸促会构建起“事前防控、事中服务、事后救济”全链条商事法律服务体系，分层分类化解风险，为湘企出海吃下“定心丸”。

事前防控，把风险挡在门外。近年来，省贸促会陆续编制发布30余个国家的经贸投资风险提示及行业合规指引，每周推送经

贸摩擦预警资讯，还联合省商务厅发布《湖南外经贸商事合同示范文本》和《多层次争议解决示范条款》，将潜在风险化解在源头，让企业出海“心中有数”。

事中服务，让合规融入日常。合同审查、合规体检、商事认证……这些看似琐碎的服务，恰恰是企业最需要的“贴身铠甲”。自去年以来，省贸促会紧密围绕省内12条重点产业链，开展“合规强链惠千企”专项行动，编写工程机械、生物医药及医疗器械产业链《国际化经营合规指引》，为企业提供实务操作指南。举办多场企业国际化经营合规体系建设交流会及风险排查活动，为数百家产业链上下游企业提供“合规体检”服务。

事后救济，让维权有路可循。“我们要让出海企业不仅维权有门、解纷有路，更要让这条路走得通、走得畅。”卿晓英介绍，依托中国贸促会湖南调解中心、中国国际经济贸易仲裁委员会中非庭审中心，省贸促会这两年正在推动构建涉外商事纠纷诉仲调联动解纷机制，打通纠纷化解渠道壁垒，企业一旦遭遇跨境纠纷，即可通过该机制，一键接入专业、高效的多元化解纷通道。

针对中小企业面临的海外仓储管控、滞港丢货、商标抢注等困境，省贸促会依托“湘链全球·商法护航”公益法律服务项目与“贸法通”24小时热线，免费提供证据固定指导和维权路径咨询。

非洲市场还存在另一道难题——法律体系繁杂，外国法查明难度极大。为此，省贸促会联合贸仲、省高院及湘潭大学建成非洲法查明中心，为对非贸易企业提供权威法律依据。同时，依托中国贸促会全球布局与“六外联动”协同机制，省

贸促会正在推动设立湘企海外利益保护中心，搭建集风险预警、法律咨询、知识产权保护、争端解决、金融支持于一体的“一窗受理、一站式办理”综合服务平台。集聚中非商事调解专业力量，联动非洲各国调解及仲裁组织，省贸促会在打造湖南省中非商事调解中心上持续发力，让中小企业在维权时“找得到门、对得准人”。

知识产权领域，省贸促会坚持“普惠+定制”双路径：2025年4月，发布全省首部《湖南企业海外知识产权保护与纠纷应对指南》，联合世界知识产权组织开展培训、做好普及；推出“一企一策”专项服务，上门排查知识产权隐患，定制海外商标、专利布局方案，筑牢湘企出海无形资产防线。

在夯实现下服务的同时，省贸促会同步构建起数字化赋能矩阵。依托湖南企业国际化经营服务平台、“贸企通”和“贸法通”三大平台，企业足不出户即可一站式获取全球经贸商机、政策解读与法律资讯。此外，省贸促会持续擦亮重大活动品牌，深度参与世博会、进博会、链博会，高质量办好贸易投资促进全球合作伙伴会议等，为境内外企业搭建面对面洽谈的桥梁；大力培育湖南地理标志国际品牌，免费为32家企业出具地理标志品牌证明书，助力湖南特色产品拓宽海外销路。

从“产品输出”到“品牌输出”，从单兵作战到体系护航，湖南正探索一条内陆省份高质量出海的特色路径。

专家支招： 有后盾，更要有“盾牌”

省贸促会的公共法律服务

为企业织起了一张防护网，但跨境交易风险的最终化解，仍需企业自身练好“内功”。

作为一名涉外律师，凌晨结合自己参与“贸法通”值班的切身体会告诉记者，省贸促会提供的国别指南、产业链风险指引、知识产权保护指南等免费资料，均由专业涉外律师经长期调研编制，兼具专业性与实操性，企业在决策阶段提前查阅，便可有效规避盲目出海风险；经营中遇到问题，通过“贸法通”咨询能获得及时精准的指导，将损失遏制在萌芽阶段；一旦发生争议，省贸促会的调解平台与诉仲调联动机制则能显著压缩时间与经济成本。

湖南国际商会国际商事法律专委会主任、国浩律师（长沙）事务所合伙人金笑提醒，风险防控不能只靠事后打官司，必须前置到签约和发货环节。她也给出3条关键实操建议：

一是优先争取发货前收齐货款，条件允许时采用信用证结算，借助银行信用对冲海外买方的信用风险；二是若无法做到发货前收全款，务必在买卖合同中明确加入所有权保留条款，约定付清全款前货物所有权仍属卖方，这是买方破产、拒付货款时保住货权的法律抓手；三是重视海外代理商的合同约束，针对代理商利用信息差压价的情形，提前约定价格机制、信息披露义务及违约责任，不把主动权拱手让人。

“合同条款多较几分真，好过事后追款追货跑断腿。”金笑说。这些来自一线实务的警示与建议，与省贸促会的事前防控指引形成呼应，为湘企出海补上了关键一课。